

저축 어록 #15

빠르게 살을 빼는 법:
오늘 먹을 것을 내일 먹어라

빠르게 부자 되는 법:
내일 쓸 돈을 오늘 저축하라

Today

Tomorrow



희망+

SBI저축은행 웹진형 매거진
2016 Spring Vol. 9

SBI Story

신용대출 시장의 새로운 솔루션 '사이다'
정진문 대표이사 신규 선임
M프로젝트 TFT

SBI Life

새봄맞이 '플라워아트' 체험 나들이
트렌드의 중심! 이태원 경리단길
춘곤증 쫓는 봄나물

희망+

SBI저축은행 웹진형 매거진
Spring 2016 Vol. 9



표지모델
SBI저축은행 리테일콜렉션부 하정환 사원

<희망+>는 웹진과 함께 펴내는 SBI저축은행 계간 매거진입니다.
SBI저축은행 준법감시인 심의필 제2016-192호(2016. 4. 12)

발행일 2016년 4월 8일
발행인 임진구, 정진문
발행처 SBI저축은행 홍보부
주소 서울특별시 중구 을지로5길 26 센터원빌딩 동관 9층
담당 SBI저축은행 홍보부 김원준 주임 Tel. 02-3416-6235
기획·편집·디자인 101디자인스튜디오 Tel. 02-548-5780

<희망+> 웹진
<http://sbiwebzine.co.kr>

SBI Story

- 04 SBI 포커스
신용대출 시장의 시원한 솔루션 '사이다'
- 08 SBI 이슈
정진문 대표이사 신규 선임
- 12 SBI 희망뉴스
2016년 1분기 주요 소식
- 16 SBI 새 얼굴
오토금융부 송원영 과장 외 15명
- 20 부서 탐방
M프로젝트 TFT
- 24 직장생활 솔루션
성공을 부르는 비즈니스 매너

SBI Life

- 28 달콤한 나의 가족
새봄맞이 '플라워아트' 체험 나들이
: 지점관리부 이동현 과장 가족
- 31 추천! 핫 플레이스
트렌드의 중심! 이태원 경리단길
- 34 계절 밥상
춘곤증 쫓는 봄나물



SBI Story



스스로 알을 깨면 한 마리 병아리가 되지만
남이 깨주면 계란 프라이가 됩니다.



대출을 고민하는 많은 고객들에게 높은 금리와 까다로운 서류심사는 커다란 장애물이나 다름없다. SBI저축은행이 지난 12월 21일 출시한 모바일 중저금리대출 '사이다'는 오직 고객의 입장을 생각하며 이러한 문턱을 크게 낮춰 뜨거운 호응을 얻고 있다. 출시한 지 3개월 만에 누적 305억 원 실적을 돌파하며 국내 중금리 시장의 대표상품으로 확실히 자리매김했다.



사이다처럼 시원한 성공 비결 세 가지

눈과 귀를 어지럽힐 정도로 수많은 대출 광고가 범람하지만, 정작 돈이 필요할 때 손쉽게 이용할 만한 대출상품을 찾기란 그리 쉬운 일이 아니다. 1분 1초가 아쉬운 마당에 소득증명서, 재직증명서, 사업자등록증 등 내야 할 서류는 왜 이리 많고, 광고와 달리 금리는 왜 그리 높은지. 가슴이 꽉 막힌 것처럼 답답한 심정을 호소하는 고객들에게 마치 사이다처럼 시원한 대안을 내놓은 대출상품이 등장해 화제다.

지난해 12월 21일 SBI저축은행에서 출시한 모바일 신용대출 서비스인 '사이다'는 스마트폰을 이용해 서류가 없어도 당일 대출이 가능하다. '무서류 당일대출'을 내세우는 다른 대출 서비스도 많지만 '사이다'만이 지니는 특징점 몇 가지가 있다. 첫 번째는 신용등급별 확정금리를 적용해 자신의 신용등급만 알면 별도의 조회 없이 금리를 알 수 있다는 점이다. 그동안 대출 금리는 늘 금융사가 정하는 대로 따라가야 했던 수동적인 입장에서 고객들이 스스로 납득할 수 있는 정확하고 투명한 금리를 적용받을 수 있게 된 것. 두 번째는 전화 권유 부담이 없어 고객들이 원할 때 얼마든지 대출 조회 서비스를 이용해보고, 가입을 결정할 수 있다는 점이다. 고객들이 상품을 결정할 권한을 최대한 존중하겠다는 취지다. 세 번째는 역시 '쉽고 빠르다'는 모바일 대출 상품 본연의 장점이다. 사실, 시중은행의 일부 모바일 중금리 상품들의 경우 출시 초기에는 간편성을 내세우다가도 리스크 관리를 목적으로 점차적

으로 신용카드 사용실적, 소득증명서, 재직증명서, 사업자등록증 등을 추가로 요구하는 사례가 많았다. 이에 반해 '사이다'는 출시 이후에도 변함없이 무서류, 무방문으로 빠르고 간편하게 신청할 수 있어 많은 고객들에게 큰 호응을 얻고 있다.

높은 금리는 이제 그만, 서민대출 시장의 대안

좋은 상품은 고객이 먼저 알아본다고 했던가. 출시 3개월도 채 되지 않아 국내 중금리대출 시장에서 단일 상품으로는 최단기간에 305억 원을 돌파한 '사이다'. 월평균 실적은 약 110억 원 규모로, 기존에 출시된 중금리 상품들이 월평균 약 40~80억 원의 실적을 낸 것과 비교하면 매우 큰 성장세를 보이고 있다.

평균 대출금리는 9.8%, 평균 신용등급 3.9등급으로 시중 은행과 비교해도 손색이 없을 만큼 우량 고객들의 큰 사랑을 받고 있다는 점도 눈에 띈다. 기존에 금리가 높은 카드를 이용하던 고객들뿐만 아니라, 1~4등급을 중심으로 한 은행 고객들까지 대거 유입된 것이다. 실제 카드론 사용고객 중 상당 고객이 15%이상의 금리로 신용대출을 사용하고 있어 상대적으로 금리가 높은 대출 상황 목적으로 사이다를 이용하는 것으로 분석되고 있다. 이처럼 '사이다'는 고신용자 등 신용등급이 우량함에도 불구하고 불가피하게 높은 금리의 대출을 이용해야 했던 고객들에게 새로운 대안으로 떠오르고 있다.



서민들의 답답한 속을 뚫어주는 으뜸 대출상품

중저금리 신용대출 '사이다'는 금융개혁위원회 10대 핵심과제 중 하나인 사회적 금리단층 문제를 해소하는 데 앞장섰다는 평가를 받으며 2016 서민금융대상 금융위원장상, 매일경제 금융상품대상 특별상을 수상하기도 했다. 이처럼 '사이다'가 금융 시장에서 호평을 받으며 이에 자극받은 은행, 카드, 보험 등 금융권 전반에서 속속 중금리 상품이 늘어나는 추세다. 앞으로도 장기적인 저금리 기조와 최고금리 인하로 중금리 시장은 더욱 규모가 커지고 경쟁도 치열해질 전망이다. 만 SBI저축은행은 업계 1위를 쉽게 내놓지 않을 것으로 보인다. 그도 그럴 것이 '사이다'는 현재까지 연체율 0% 행진을 이어가고 있다. 신용등급 5~6등급의 중신용자들에 대해 10년 이상 축적된 금융정보와 데이터베이스, 고도화된 신용평가 시스템 등 뛰어난 리스크 관리 덕분이다.

'사이다' 상품을 기획한 M프로젝트의 관계자는 "최고의 상품을 만들기 위해 그동안 상품기획회의 189회, 마케팅회의 76회, 브랜드선정회의 35회, 하루 평균 17시간 근무를 마다 않고 쉼 없이 달려왔다"며 "사이다가 서민들의 고금리 부담을 줄여 주는 기폭제 역할을 하게 된 것에 큰 보람을 느낀다"고 자신감을 표현하고 있다.



모바일 신용대출 사이다

- ① 최대 3천만 원까지, 무서류 당일대출
- ② 중도상환수수료 없이 자유롭게 상환
- ③ 은행대출, 카드론대출 있어도 가능
- ④ 최대 60개월(5년)까지 여유롭게 이용

정진문 대표이사 신규 선임

임진구·정진문 각자대표 체제 출범



SBI저축은행은 지난 3월 25일 주주총회를 열고 임진구 대표이사를 재선임하고 정진문 부사장을 새 대표이사에 선임했다. 이에 따라 SBI저축은행의 대표이사는 나카무라 히데오·임진구 각자대표에서 임진구·정진문 각자대표로 변경되었다. SBI저축은행이 모두 한국인으로 각자대표 체제를 꾸린 것은 이번이 처음이다. 앞으로 SBI저축은행은 임진구 대표가 기업금융을 중심으로 한 부동산·채권 등의 부문과 전략·홍보 등의 업무를, 정진문 대표는 개인금융을 중심으로 한 리테일사업, 여신 금융 부문과 재무·리스크 관리 등의 업무를 맡는다.

이번에 새롭게 대표이사로 선임된 정진문 대표는 삼성물산을 거쳐 삼성카드 전무, 현대카드·현대캐피탈 개인영업 총괄전무 등을 역임했으며, 지난 2014년 3월 SBI저축은행 부사장으로 선임돼 개인금융과 전국 지점영업 등 리테일 부문에서 좋은 성과를 올리며 회사 발전에 크게 기여했다는 평가를 받았다.



集思廣益

집 사 광 익

夏爐冬扇

하 로 동 선

〇〇

관련자, 관련부서와 공유하고 토론하는 문화가 활발해져야 합니다. 늘 위기의식을 지니고 잘될 때 더 고민하고 미래를 대비해야 합니다.

〇〇

〇〇

지난 32년간 업계에서 쌓아온 노하우를 모두 발휘해 SBI저축은행의 더 큰 발전에 기여하겠습니다.

〇〇



Q_ 신임 대표이사로 선임된 소감은?

먼저 지난 3년간 회사를 정상화시키고 일본으로 복귀하시는 나카무라 히데오 전 사장님께 감사드립니다. 지난 32년간 업계에서 쌓아온 노하우를 모두 발휘해 SBI저축은행의 더 큰 발전에 기여하겠습니다.

Q_ 앞으로 펼칠 사업 방향을 간단히 설명해 주신다면?

향후 1년간은 저축은행 사태 이후 혼란을 겪다가 이제 겨우 자리를 잡아가는 우리 회사를 좀 더 탄탄하게 가꾸어 가는 것이 무엇보다 중요한 과제라고 생각합니다. 회사의 규모가 커진 만큼 상대적으로 안전한 자산, 즉 주택담보·부동산담보·햇살론·스탁론·오토론 같은 부문에서 회사의 기본 고정성 비용을 커버하고, 바빌론·기업신용대출·IB 등 고수익 자산에서 발 빠른 전략으로 수익을 최대한 창출해야 한다고 봅니다.

Q_ 금융업계 경영진으로서 대표님만의 철학이 있다면?

임직원의 자세나 기업문화를 이야기할 때 제가 자주 언급하는 사자성이 두 개 있습니다. '집사광익(集思廣益)'과 '하로동선(夏爐冬扇)'입니다. '집사광익'은 '생각을 모으면 이익이

커진다'는 뜻이고, '하로동선'은 '여름에 화로를 준비하고, 겨울에 부채를 준비한다'는 의미지요. '하로동선'은 보통 철에 맞지 않는 물건을 비유하는 뜻으로 쓰이지만, 저는 이 말을 소통과 대비의 중요성을 일깨우는 말로 해석하고 싶습니다. 회사 안에서는 나 자신이나 내 부서만을 내세워서는 안 됩니다. 관련자, 관련부서와 공유하고 토론하는 문화가 활발해져야 합니다. 늘 위기의식을 지니고 잘될 때 더 고민하고 미래를 대비해야 합니다.

Q_ 마지막으로 임직원들에게 전하고 싶은 말씀이 있다면 부탁드립니다.

최근 몇 년 동안 대표이사의 잦은 변경으로 혼란스럽고 번거로울 것 같아 별도의 취임식은 하지 않기로 했습니다. 주변의 많은 분들이 두 사람의 대표가 잘할 수 있을까 걱정하신다는 말씀도 들었습니다. 물론 일리가 있는 말씀입니다. 경영은 선택일 경우가 많기 때문에 서로 의견이 다를 수 있는 법이죠. 하지만 회사를 이끄는 경영진으로서의 최종 목표는 다르지 않습니다. 서로 대화하고 협력해 좋은 회사를 만들자고 임진구 사장님과도 합의를 했고, 분명히 그렇게 될 것입니다. 임직원 여러분께도 많은 협조를 부탁드립니다.





**모바일 중저금리 신용대출 <사이다>
400억 원 실적 달성**

SBI저축은행이 지난해 12월 21일 출시한 모바일 중저금리 대출 <사이다>가 출시 3개월 만에 누적 400억 원 실적을 돌파하며 국내 중금리 시장의 대표상품으로 확실히 자리매김했습니다. <사이다>는 월평균 약 110억 원 규모의 실적을 올리며 기존에 출시된 중금리 상품들의 월평균 약 40~80억 원 실적에 비해 비약적으로 큰 성장세를 보이고 있습니다. <사이다> 대출 고객 분석 결과를 보면 평균 대출금리는 9.8%, 평균 신용등급은 나이스 기준으로 시중은행 중금리 상품보다 더 우량한 3.9등급으로 집계되었습니다. 기존에 금리가 높은 카드론을 이용하던 고객들뿐만 아니라, 1~4등급을 중심으로 한 은행 고객들까지 대거 유입된 것으로 분

석되고 있습니다. 또한 현재 시중은행의 일부 모바일 중금리 상품들의 경우 출시 초기에 간편성을 내세우던 데 비해, 리스크 관리를 목적으로 점차적으로 신용카드 사용실적 및 소득증명서·재직증명서·사업자등록증 같은 서류를 추가로 요구하는 등 대출 조건이 까다로워지고 있는 것에 반해 <사이다>는 출시 이후에도 변함없이 무서류, 무방문으로 빠르고 간편하게 신청할 수 있다는 점이 고객들에게 크게 어필하고 있습니다. 모바일 중저금리 대출<사이다>는 안드로이드(구글플레이)와 애플(ios) 앱스토어에서 애플리케이션을 다운받아 신청할 수 있으며, 콜센터(1670-0042)와 인터넷 홈페이지(www.saidabanking.com)를 통해서도 상담받을 수 있습니다.



**임진구 대표이사 '2016 베스트뱅크 대상'
베스트 저축은행인 선정**

SBI저축은행 임진구 대표이사가 지난 2월 25일 서울 조선 호텔에서 열린 '2016 베스트뱅크 대상'에서 베스트 저축은행인에 선정되었습니다. 베스트뱅크 대상은 어려운 금융 환경 속에서도 혁신적인 경영 노하우와 아이디어로 시장의 발전을 주도한 금융사와 금융인들을 선정하여 시상하는 행사입니다. 임진구 대표이사는 2013년 IB본부를 신설하고 증권·캐피탈·회계법인 등 금융권의 우수한 인재를 영입해 IB사업을 위한 기반을 확립해 SBI저축은행의 부실자산을 정리하고 수익성 높은 우량자산으로 포트폴리오를 재편해 수익 극대화를 달성하였습니다. '고객의 돈을 잃지 않는다'라는 원칙을 바탕으로 다양한 구조화 금융기법을 통해 철저한 리스크

관리를 한 결과 연체율 0%라는 놀라운 기록을 세웠습니다. 이 밖에도 중소기업 여신 확대, 저축문화 캠페인 진행, 서민 금융 활성화 등 다양한 분야에서 금융산업 발전에 이바지한 업적을 높게 평가받았습니다.





**‘희망 나눔 봉사단’
봉사활동 진행**

우리 사회의 ‘희망 나눔’이로서 도움과 온정의 손길이 필요한 소외계층에 사랑을 전하는 일에 앞장서 온 SBI저축은행의 사회공헌 활동이 2016년 1분기에도 활발히 진행됐습니다.

SBI저축은행의 ‘희망 나눔 봉사단’은 지난해 연탄봉사활동을 시작으로 지난 2월 13일과 3월 12일 서울 중구에 있는 남산원과 용산구에 있는 혜심원을 찾아 봉사활동을 이어갔습니다. 남산원과 혜심원은 아동보육 시설로 영·유아에서부터 18세까지의 청소년들이 함께 생활하는 곳입니다. 이날 희망봉사단은 선물행복상자와 아동도서 등을 기증하고 조별로 인원을 나누어 청소, 빨래 등 도움의 손길이 필요한 곳에 힘을 보였습니다.

SBI저축은행은 앞으로도 다양한 봉사활동을 계획하고 있습니다. 일본 SBI홀딩스의 소외계층 아동을 위한 공익재단 ‘SBI 어린이희망재단’에서 진행하고 있는 다양한 사회공헌 프로그램들과 연계해 결식아동, 학대아동 등 소외계층 아동들에 대한 지원에도 적극 나설 계획입니다.



**‘2016 대한민국 브랜드스타’
브랜드 가치 1위 선정**

SBI저축은행이 ‘2016 대한민국 브랜드스타’에서 저축은행 브랜드 가치 1위에 선정되었습니다.

대한민국 브랜드스타는 국내 산업 주요 부문별 브랜드가치 1위를 발표하는 브랜드 가치평가 인증제도로, 브랜드 가치 평가회사인 브랜드스타의 브랜드 가치 평가모델인 ‘BSTI(Brand Stock Top Index)’를 바탕으로 선정되었습니다. BSTI는 국내 부문별 대표 브랜드 1000여 개를 대상으로 브랜드스타 증권거래소의 모의주식 거래를 통해 형성된 브랜드주가지수(70%)와 소비자조사지수(30%)를 결합한 것으로, 브랜드가치 평가모델로는 유일하게 BM 특허를 받은 바 있습니다.

SBI저축은행은 업계 1위 자산규모, 업계 최대 지점 수, 최다 고객 보유, 안정적인 국제결제은행 기준 자기자본비율 등에서 높은 점수를 받았습니다. 또한 서민금융 발전에 기여하고 증금리 시장 활성화 등 다양한 분야에서 우수한 평가를 받아 선정되었습니다.



**모바일 중저금리 대출 <사이다>
‘제21회 매경 금융상품대상’ 특별상 수상**

SBI저축은행 모바일 중저금리 대출 상품인 <사이다>가 지난 3월 17일 매경미디어센터에서 개최된 제21회 매경 금융상품대 상에서 특별상을 수상했습니다.

매경 금융상품대상은 국내 최고 권위를 자랑하는 금융 관련 시상식으로, 한 해 동안 출시된 금융상품 가운데 금융산업 발전에 기여한 은행, 보험, 증권(자산운용), 저축은행, 신용카드, 캐피탈 등 전 금융 부문에서 시상하는 행사입니다.

<사이다>는 정교한 신용평가 시스템을 바탕으로 기존에 없던 금리 구간을 제시하며 금리단층 현상 해소를 통해 증금리 시장 활성화에 기여하고, 소비자 편익 및 권리 증진을 통해 서민금융기관으로서 신뢰 회복에 앞장섰다는 평가를 받았습니다. 중도상환수수료, 대출취급수수료 등 대출 실행 과정에서 발생하는 일체의 수수료를 모두 없였으며, 모바일 전용 대출상품 중에서 가장 높은 대출한도, 최장 대출기간 5년, 대출 신청금액을 최소 50만원부터 10만원 단위로 세분화한 점 등이 금융 소비자의 편익을 극대화했다는 반응을 얻고 있습니다.



**SBI저축은행,
골드바 7종 판매 시작**

SBI저축은행이 지난 3월 21일부터 한국조폐공사와 한국금거래소소스리엠이 품질을 인증하는 골드바의 판매를 시작했습니다.

골드바 구입은 실명이 확인된 개인에 한해 본인 명의의 입출금 예금 계좌를 통해 계좌 출금방식으로 이뤄지며, 주문 후 3영업일에서 10영업일 이내에 실물을 인도받을 수 있습니다. 또한 SBI저축은행을 통해서 구입한 골드바는 재매입도 가능합니다.

SBI저축은행은 저축은행중앙회를 통해 한국금거래소소스리엠과 공동계약을 맺고 이후 한국조폐공사와도 개별 계약을 체결해 골드바를 판매하며, 상품은 10g·18.75g·37.5g·100g·375g·500g·1kg 등 총 7가지로 업계에서 가장 많은 종류의 골드바를 취급해 소비자 선택의 폭을 넓혔습니다. 이와 함께 골드바 판매를 기념해 21일부터 한국금거래소소스리엠은 2개월간 1kg 골드바 구매 시 100g 실버바를 추가로 제공하고, 한국조폐공사는 6개월간 누적 구매 500g 이상 고객에게 기념주화를 증정하는 이벤트를 진행하고 있습니다. 판매 영업점 및 기타 자세한 사항은 SBI저축은행 홈페이지(www.sbisb.co.kr), 고객센터(1566-2210)를 통해 확인할 수 있습니다.



SBI 새 얼굴
에디터 이유민 사진 모노페이퍼 스튜디오

오토금융부 송원영 과장

- ① 미지의 세계로 가는 여행
- ② '오토영업'이란 새로운 영업시장에 진출하기 때문에
- ③ 가족, 영화, 자장면
- ④ 살 빠고 장가 가기



오토금융부 나미숙 주임

- ① 새로운 도전
- ② 이직을 해서 새로운 도전을 하고 있기 때문에
- ③ 가족, 직장, 꿈
- ④ 체력 튼튼히 가꾸기



리테일콜렉션부 하정한 사원

- ① 티켓
- ② 본격적인 인생의 긴 여행을 시작하게 해주었기 때문에
- ③ 엑셀, 연필, 전화기
- ④ 부서 업무를 빠르게 익혀 법조치 전문가로 거듭나는 것



정보시스템실 강권희 사원

- ① 도미노
- ② 서 있어도 같이 서 있고 쓰러져도 같이 쓰러지는 관계
- ③ 건강, 가족, 친구
- ④ 나에게 믿고 맡길 수 있는 업무가 생기는 것

벚꽃 오프닝, 뉴 페이스 커밍!

설레는 봄과 함께 SBI저축은행에 뉴 페이스가 찾아왔다. 파릇파릇 새싹을 닮은 신입사원 열둘에, 아름드리 의젓한 벚꽃나무를 닮은 경력사원 넷. 이들의 풋풋한 첫 마음을 들어본다.



IB1부 이우창 대리

- ① 촬영하지 않은 필름
- ② 무엇이 담길지 어떻게 담길지는 모르지만, 내가 필름을 통해 담을 사진은 아름다울 것이라고 확신하기 때문에
- ③ 웃음, 상상, 온정
- ④ 신체적·정서적 안정



CSS부 장현 주임

- ① 신용거래 개설
- ② 앞으로 서로 믿고 함께 나아가야 하기에
- ③ 자신감, 의리, 파이팅
- ④ 벚꽃 구경 혼자 안 하기



IB1부 김소담 사원

- ① 세계여행
- ② SBI저축은행을 통해 새로운 사람들을 만나고 다양한 경험을 하며 배움을 얻을 수 있으니까
- ③ 가족, 친구, 건강
- ④ 일주일에 세 번 이상 운동해서 건강한 체력 만들기

<공통 질문>

- ① 나와 SBI저축은행의 만남은 []
- ② 그 까닭은?
- ③ 내 삶에 없어서는 안 될 세 가지
- ④ 2016년 봄에 이루고 싶은 가장 큰 목표



리테일영업3부 정겨운 사원

- ① 굶지 않은 복권
- ② 서로에게 지금보다 미래에 더 큰 잭팟이 될 것이기 때문에
- ③ 가족, 친구, 돈
- ④ 점심시간에 선배님들 손잡고 선물 벚꽃 구경 가기 Qa



정보시스템실 김한솔 사원

- ❶ 씬
- ❷ 신입사원 연수 과정을 거쳐 부서에 배치된 지 이제 막 두 달쯤 되었기 때문에 아직 완전히 알지는 못하지만 조금씩 알아가는 단계
- ❸ 가족, 친구, 건강
- ❹ 빠른 부서 적응



여신영업1부 최재원 사원

- ❶ 파스타
- ❷ 긴장했던 1차 면접에서 <파스타> 이선군 상대모사를 한 뒤부터 분위기 술술! 그 덕분에 SBI저축은행 합격!
- ❸ 가족, 성취감, 소속 집단에 대한 자부심
- ❹ 장롱면허 생활 어언 6년, 올봄엔 기필코 운전 연습을!



IB3부 이성희 사원

- ❶ 번지점프
- ❷ 뛰어내리기 전에는 두려움이 앞서지만 용기를 내 한 발을 내디딜 때 새로운 세상을 만날 수 있는 번지점프처럼, SBI저축은행을 통해 새로운 경험을 쌓을 수 있기 때문에
- ❸ 가족, 건강, 사랑
- ❹ 여름이 오기 전에 몸무게 줄이기



오토금융부 이효민 사원

- ❶ 연극
- ❷ 인생의 새로운 시작점이 되는 '제2막'이기 때문에. 모든 선배님들을 지켜봐 주실 소중한 관객으로 여기고, 자만하거나 거만하지 않으며, 자신감이란 옷을 입고 당당히 연기하는 SBI인이 되겠습니다.
- ❸ 가족, 친구, 운동
- ❹ 벚꽃놀이 함께 갈 여자친구 사귀기



소호영업부 이지훈 사원

- ❶ 깔창
- ❷ 깔창은 남자의 자존심! 밑에서 SBI저축은행을 받치는 자존심이 되겠습니다.
- ❸ 가족, 일, 친구
- ❹ 서울 친구들을 많이 사귀는 것(대구에서 상경)



지점관리부 김영강 사원

- ❶ 선물
- ❷ 졸업과 동시에 취업하게 해준 SBI저축은행은 그 무엇보다도 바꿀 수 없는 '졸업선물'
- ❸ 가족, 친구, 예능
- ❹ 주말에 책 10권 읽기



채권관리부 박정용 사원

- ❶ 봄
- ❷ 사회인으로서의 새로운 시작
- ❸ 가족, 친구, 경제적 안정
- ❹ 운전면허 따기



부동산금융부 김지영 사원

- ❶ 사이다
- ❷ 그동안 답답했던 마음을 톡 찌는 사이다처럼 시원하게 풀어줬기 때문에
- ❸ 안정감, 성취감, 사랑
- ❹ 전국 8도 시·군 다 외우기

M프로젝트 TFT

누가 만들었을까?
이렇게 시원한 사이이다!

지난해 여름, 홍원기 부장에게 떨어진 미션은 프로젝트 이름뿐이었다. 'M'이라는 모호한 이름의 프로젝트는 그렇게 시작되었다. 확실한 것은 2015년이 가기 전에 론칭해야 한다는 것뿐. 애매하면서도 동시에 명확한 목표 아래 각 부서에서 한 사람씩 차출되었고, 그렇게 TFT가 만들어졌다.

사상 초유 최단기 미션에 도전하다

“새로운 시장을 개척할 수 있는 새로운 개념의 대출상품을 개발하자는 의견은 분명했지만, 사실 갈 길은 멀고 막막하기만 했습니다. 당시에는 임시 팀이었기 때문에 각자 소속된 부서 일을 하면서 틈틈이 모여 아이디어를 모았죠. 그렇게 하나 둘 모으다 보니 서서히 목표가 보이더라고요.”

홍 부장과 팀원들이 머리를 맞댄 끝에 내린 결론은 고객의 입장을 최대한 고려한 신용대출 시장의 대표 브랜드를 만들 것! 복잡한 셈법이나 구구절절한 마케팅은 다 건어치우고 정작하게 고객의 눈높이에서 생각하고 고객에게 실질적인 혜택을 줄 수 있는 상품과 서비스를 만들자는 의견이 모아졌다.

“어떻게 하면 고금리 대출만 하는 저축은행의 부정적인 인식을 변화시킬 수 있을까 고민했습니다. 그때만 해도 최고금리 인하

가 현실화되기 전이었고, ‘중금리대출’이라는 단어 자체가 생소했던지라 과연 이 과제를 완수할 수 있을까 하는 부담감이 있었죠.” 홍 부장과 함께 팀에 합류한 최인호 과장은 이러한 부담감에도 불구하고 ‘반드시 성공시킬 수 있다’는 자신감이 있었다고 한다. 홍 부장을 포함한 다섯 명의 팀원들은 불철주야 상품기획에 매달렸고, 10월에는 별도의 팀을 꾸려 본격적으로 ‘월화수목금금금’ 일정을 소화해냈다. 상품기획회의 189회, 브랜드 선정회의 35회, 마케팅 회의 76회……. 살인적인 스케줄이 이어졌다. “브랜드부터 상품 구조 설계, 홍보전략, 디자인 등 어느 하나 신경 쓰지 않은 곳이 없었습니다. 그중에서도 ‘사이다’라는 이름을 금융 브랜드로 정하기까지 수많은 갑론을박이 이어졌죠. 결국은 다른 금융상품과는 비교조차 되지 않을 만큼 차별성을 지닌 브랜드 ‘사이다’가 탄생했습니다.”



왼쪽부터 최인호 과장, 진형준 대리, 박여령 사원,
홍원기 부장, 이보영 사원, 이광호 대리



최고를 향한 도전은 현재진행형

문제는 시간과의 싸움이었다. 새로운 상품을 개발하고 전산망을 개발하는 데만 기본적으로 6개월여 시간이 걸리는 데 비해 M프로젝트 TFT에 허락된 시간은 고작 2개월. 한정된 시간 안에 최고의 품질을 뽑아내야 한다는 현실은 엄청난 압박감으로 다가왔다. 출시가 임박한 12월 한 달 동안에는 정보시스템실과 하나가 되어 연일 밤근무가 이어졌다.

“임원진에서 내려온 당부도 그렇고 저희 팀 내부에서도 ‘어떤 일이 있어도 1월을 넘기면 안 된다’는 절박함이 있었어요. 그 덕분에 지난해 12월 성공적으로 론칭할 수 있었고 중저금리 대출시장의 대표 브랜드라는 선점효과도 톡톡히 누릴 수 있었습니다.”

어쩌면 무모한 도전이고, 위험한 모험이었을지도 모른다. 특히 ‘저축은행’이라는 제2금융권에 대한 고정관념을 깨기란 무엇보다 힘든 일이었다. 그러나 홍원기 부장은 시중은행과 나란히 서겠다는 자부심으로 공중파 광고를 선택했고, 기존 대출상품들과 같은 마케팅 전략은 과감하게 제외했다. 그리고 그 전략은 매우 유효했다. 론칭 후 시장의 반응은 매우 놀라웠다. 국내 중저금리 대출시장에서 단일상품으로는 최단기간에 400억 원을 돌파하는 신기록을 세운 것. 신용등급별 확정금리를 적용하는 등 소비자 입장에서 설계되어 고객편의 증진에 세운 공을 인정받아 매경 금융상품대상 특별상, 서민금융대상 금융위원장상을 수상하기도 했다.

“겉으로 보이는 결과가 좋아보일지 몰라도 아직은 갈 길이 구만 리입니다. (웃음) 여전히 야근은 계속되고 있고, 주말까지도 서로 얼굴을 봐야하는 처지거든요.”

M프로젝트 TFT는 현재 상품관리와 판매까지 도맡아서 진행하고 있다. 상품의 가치와 반응은 인정받았으니 이제 목표에 가까운 성과를 내기 위해 더욱 박차를 가할 차례다. 에너지가 넘치는 팀원들과 상담원들의 도전은 여전히 현재진행형이다.

EVENT

M프로젝트 TFT에서는 지난 4월 2일과 3일 잠실야구장, 인천문학경기장에서 사이다 음료수 500병을 무료 배포하는 동시에, 프로야구 무료 관람권 500장 증정을 비롯한 다양한 이벤트를 진행해 큰 호응을 얻었다.

Mini Interview

사이다처럼 특 쏘는 M프로젝트 TFT 팀원들의 말, 말, 말!



홍원기
부장

“오랜 기간 리테일 금융 계통에 몸담으면서 수많은 금융 상품을 만들어왔습니다. 항상 최선을 다해왔지만 이제는 최고가 될 차례인 것 같습니다.”



최인호
과장

“대출 상품을 만드는 것이 목표가 아니라 하나의 커뮤니티를 만들어내고, 그것을 가능하게 하는 플랫폼을 만드는 것이 저희의 궁극 목표입니다!”



이광호
대리

“개발 기간 내내 오직 ‘사이다’에만 매달렸습니다. 오죽하면 아내 혼자 임신 막달을 보내고 아이를 낳아야 했죠. 이번 프로젝트 성공시키지 않으면 정말 집에서 쫓겨날지도 몰라요!”



진형준
대리

“저희는 팀워크가 아주 좋은 편입니다. 팀장이든, 팀원이든 똑같이 업무를 하고 평등한 관계에서 의사소통을 한다는 점이 큰 장점인 것 같아요.”



이보영
사원

“홍보부 소속으로 있다가 마케팅을 담당하기 위해 뒤늦게 합류하게 되었습니다. 사이다의 이름을 널리 알리겠습니다!”



박영령
사원

“이제 입사 일주일 된 새내기입니다. 열혈 선배님들께 많이 보고, 듣고, 배우면서 자라고 있어요. 최선을 다하겠습니다!”

직장생활 솔루션
에디터 오세일

BUSINESS MANNER

성공을 부르는 비즈니스 매너

여기, 두 명의 비즈니스맨이 돈이 될 만한 잠재 고객 한 사람을 두고 경쟁하고 있다. 최종 결정에 앞서 고객은 두 명의 경쟁자와 각기 따로 식사를 제안했다. 과연 결과는?



S U C C E S S ①

1. 악수

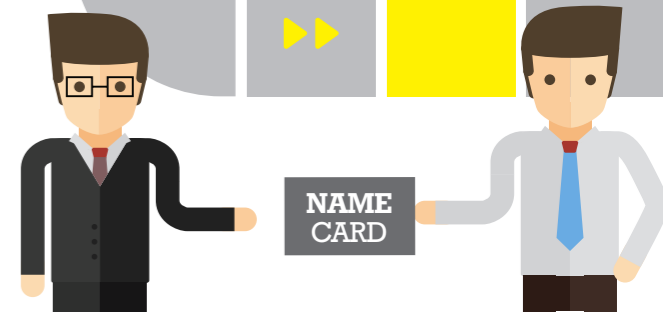
손에 굳건하게 힘을 준 뒤 2~3번 흔든다. 굳건하게 악수를 하는 것은 심리적으로 '확신 있고 자신 있는 사람'이라는 인상을 주기 때문이다. 물론 너무 세게 잡으면 상대방이 위압감을 느낄 수 있으니 '힘 조절'을 잘 해야 한다. 또한 악수는 뒷사람이 아랫사람에게, 선배가 후배에게, 여성이 남성에게 먼저 청하는 것이 예의에 어긋나지 않는다.



2. 명함 교환

명함은 만남이 예정된 사람 수대로 쉽게 꺼낼 수 있게 준비해 놓았다가, 상대방 시선에서 내 이름을 똑바로 읽을 수 있게 오른손으로 건넨다. 이때 동시에 상대방이 오른손으로 명함을 줄 경우에는 왼손으로 받는다. 대화 중 적절한 타이밍에 상대방의 이름과 직위를 호명해보는 것도 거리감을 좁히는 좋은 방법이다. 명함은 악수와는 반대로 아랫사람이 뒷사람에게 먼저 건넨다.

②



경쟁자 A는 청바지에 캐주얼 신발과 양말을 신고, 넥타이를 매지 않은 양복 저고리를 입고 식당에 나타났다. 물론 고객은 양복정장에 타이 차림이었다. 식사 도중 시종일관 업무 관련 대화로만 일관했고, 미팅과 프레젠테이션 도중에 나누었던 딱딱한 이야기가 되풀이됐다.

경쟁자 B는 고객보다 더 깔끔한 양복을 입고 나타났다. 약간의 노력으로 고객이 즐겨 찾는 레스토랑을 예약했고, 테이블은 웨이터의 도움을 받아 가장 좋은 자리를 고객 자리로 배정했다. 계산서는 고객이 있는 자리로 청구되지 않도록 사전에 주의를 기울였다. 초반 대화의 주된 내용은 고객이 가족과 한 최근의 여행과 여름휴

가 에피소드. 업무에 관한 대화는 자신의 전문성을 알릴 수 있는 정도와 그런 전문성이 고객을 도울 수 있을 것이라는 느낌이 들 정도로만 얘기했다. 점심 식사 후에는 사무실로 돌아와 편지를 썼다. 양질의 만년필과 편지지를 이용했다. 시간을 할애해 점심을 같이 해 준 것을 감사히 생각하며 꼭 같이 일할 수 있는 기회가 오기를 바란다는 희망을 언급했다.

다른 조건이 모두 같다면 누가 최종 파트너로 선정될까? 답은 그리 어렵지 않다. 사실, 후보 B가 A보다 엄청나게 많은 노력을 기울인 것은 아니다. 단지 비즈니스 파트너로서 조금 더 적절한 매너를 보인 것과 작은 뉘앙스에 차이를 둔 것 밖에는 없다.



3

3. 식사

중요한 업무와 관련한 비즈니스 식사는 반드시 예약을 한다. 메뉴 선택은 초대할 사람이 손님한테 적당한 가이드라인을 주되, 가장 비싼 것과 싼 아이템을 제외하고 권장하는 것이 좋다.

레스토랑에서 천으로 된 냅킨은 반으로 접어 열린 쪽이 나를 향하게 허벅지 위에 올린다. 다른 용도로는 쓰지 말고 단지 입 주변을 닦는 용도로만 사용한다. 잠깐 자리를 비우고자 한다면 대충 접어 빵 접시 왼쪽에 놓으면 아직 식사 중이라는 것을 알리는 것이고 등받이에 걸어놓으면 식사가 끝났음을 알리는 것이다. 나이프, 포크는 바깥쪽에서 안쪽으로 집어 들어 사용한다. 음식은 포크와 나이프로 완전히 자르거나 감아서 입으로 가져간다. 음식을 따라 입이 낮은 데로 가는 것은 금물! 허가 음식을 마중하기 위해 입 밖으로 나오는 것도 주의한다.

4

4. 식사 후 헤어질 때

음식점을 떠날 때의 처신은 지금까지 투자했던 모든 노력을 완성시킬 수 있는 절호의 기회. 연애든 비즈니스든 프로와 아마추어의 차이는 헤어질 때 가장 크게 나타난다.

초대한 사람이라면 먼저 어려운 시간을 내서 참석해준 손님에게 감사의 말을 전한다. 자, 이제부터가 중요하다. 가만히 생각해 보면, 비즈니스 식사에서 진행되는 진짜 중요한 대화들은 실제로 음식점을 떠날 때 대부분 이루어진다. 의미 있는 대화들은 코트를 맡기는 장소, 식당 현관을 나가는 순간, 심지어 주차장에서 오고 간다. 가장 마지막 순간이 가장 중요한 순간인 것이다. 식사 참석자들에게는 이때가 가장 편안해 마음속 경계를 가장 덜 하는 시간이기 때문이다. 기회가 생긴다면 그들과 함께 단 몇 분이라도 같이 걸으면서 솔직한 마무리 대화를 나눈다.



SBI Life



신뢰는 거울의 유리와 같습니다.
한번 금이 가면 원 상태로 돌아가지 않습니다.

가족, 세상에서 가장 아름다운 꽃

지점관리부 이동훈 과장 가족의
'플라워아트'체험



행복이란 무엇일까. 가끔 해보는 의미 없는 질문.
눈앞에 흐드러지게 핀 수십, 수백 송이의 봄꽃들,
그 곁의 사랑하는 사람들. 그것만으로도 행복의
충분조건이 될 수 있다는 것을 배운 이동훈 과장
가족의 특별한 플라워아트 체험기.



사랑하는 이에게 꽃을

꽃이 없는 삶을 상상할 수 있을까? 결혼식, 생일, 성년식, 스승의 날, 아버지 날, 장례식까지……. 꽃은 인생 곳곳에서 만나는 우리의 특별한 날들을 더욱 빛나고 향기롭게 해주는 향신료와도 같다. 얼마 전 이동현 과장 식구에게도 특별한 이벤트가 있었다. 외아들 한승이가 초등학교에 입학한 것이다.

“마냥 아기인 줄만 알았는데 어느덧 커서 학교에 다니게 되었다는 게 실감이 안 나더라고요. 사는 게 바빠서 앞만 보고 달려오는 동안 우리 아이는 하루가 다르게 쑥쑥 성장하고 있었던 거죠. 신기하고 고마우면서, 한편으로는 미안해요.”

지점관리부에서 햇살론을 총괄하고 있는 이동현 과장은 한동안 일이 바빠 야근을 밥 먹듯이 했다고. 바쁜 직장일에 치여 가정에 신경을 쓰지 못하는 동안 맞벌이를 하고 있는 아내 이경선 씨가 육아와 살림을 도맡아 해준 것에 늘 감사하고 있다고 이야기했다. 그런 의미에서 이날 체험은 오랜만에 식구들간의 행복한 일상을 되새기게 해준 소중한 시간이었다.



고사리 손으로 만든 꽃다발

세 식구가 모두 모인 가운데 최지수 플로리스트의 강의가 시작되었다. 테이블 위에는 아네모네, 스위트피, 설유화 등 봄을 대표하는 꽃들로 가득했다.

“꽃을 선택할 때는 되도록 어울리는 컬러 톤으로 배치하는 것이 중요해요. 봄철에 맞게 보라빛갈 계열의 꽃들을 골라봤어요. 어떤 꽃을 먼저 잡을지는 마음이 가는 대로 하면 돼요.”

서울에서 나고 자라 실제로 가까이 꽃을 접해본 적이 없었다는 한승이는 처음에는 시큰둥하더니 막상 수업이 시작되자 눈을 반짝 빛냈다. 고사리 같은 손으로 줄기를 다듬자 엄마, 아빠 얼굴에는 함박 웃음이 떠올랐다. 작은 손에 쥐어진 어여쁜 꽃들이 한 송이, 두 송이 무리를 이루어 제 모양을 갖춰나갔다. “나보다 훨씬 손재주가 좋다”며 이동현 과장도 칭찬을 아끼지 않았다. 이윽고 완성된 작은 꽃다발을 가장 먼저 엄마에게 가져다주는 한승이. 아내 이경선 씨는 “프로포즈 때도 못 받아본 꽃을 아들에게 먼저 받았다”며 환하게 웃었다.

꽃처럼 빛나는, 우리는 한 식구

체험이 끝나자 제각각 아름다움을 뽐내던 가지각색의 꽃들이 세 다발의 정갈한 플라워아트 작품으로 재탄생했다. 각자 자신이 만든 꽃다발을 품에 안고 사진을 찍는 시간, 서로의 어색한 표정을 놀리며 웃음을 터뜨리는 세 식구. 늘 곁에 있다는 까닭으로 가끔은 서로의 소중함을 잊기도 하지만 우리는 이미 알고 있다. 세상의 그 어떤 아름다운 꽃과도 견줄 수 없이 빛나는 존재라는 것을.

태어나서 처음 해본 플라워 아트 체험이 마음에 들었는지 연신 꽃잎을 만지작거리는 한승이. 아직은 경험해본 일보다 앞으로 경험해볼 일들이 훨씬 많기에, 이동현 과장 부부는 하나뿐인 아들이 마음껏 하고 싶은 일을 해나갈 수 있기를 바라고 있었다.

“이제 초등학교에 입학했으니 점점 더 빠른 속도로 커나가겠죠. 지금처럼 건강하게, 하고 싶은 일을 마음껏 다 해볼 수 있도록 키우고 싶어요.”

“자, 이제 외식하러 가자!” 신나서 소리 지르는 아이의 양손을 엄마, 아빠가 나눠 잡았다. 나란히 손잡고 봄길을 걷는 이동현 과장 식구들. 크고 작은 꽃들이 모여 하나의 다발이 되어 보기 좋게 어우러지듯, 그렇게 한 식구가 아름답게 빛났다.



Tip

플라워아트를 아시나요? 축복의 마음을 담은 '핸드타이드 부케'

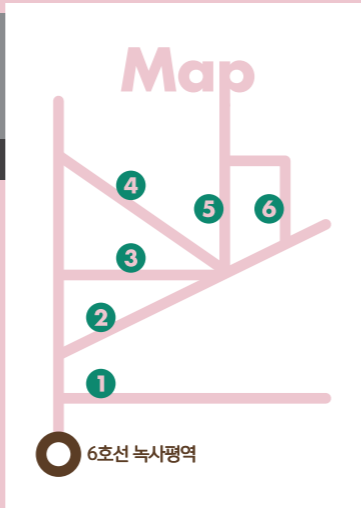
핸드타이드 부케는 한 손으로 꽃을 잡아 끈으로 묶어 다발을 만드는 형태의 플라워아트입니다. 졸업식이나 입학식 때 주고받는 꽃다발이나 결혼식 때 신부 손에 들려있는 웨딩 부케 모두 핸드타이드에 속하지요. 가장 보편적인 스타일이지만 꽃의 배열, 밴딩 포인트의 높낮이에 따라 다양한 분위기의 작품을 만들어볼 수 있어요. 누군가를 진심으로 축하해주고 싶은 특별한 날, 한번 도전해보는 건 어떨까요?

준비물: 꽃, 노끈, 가위, 포장지

- ① 재료가 될 꽃을 골라 줄기 아랫부분을 깨끗하게 정돈합니다.
- ② 꽃 하나를 중심축으로 삼아 옆으로 한 송이씩 손에 쥐어가며 배열합니다.
- ③ 적당한 양의 꽃다발이 완성되면 준비된 노끈으로 밴딩 포인트를 묶습니다. 밴딩 포인트가 아래로 갈수록 꽃다발이 커진답니다.
- ④ 꽃들의 높낮이를 조절한 후 삐죽삐죽한 줄기 끝부분을 가위로 잘라줍니다.
- ⑤ 마지막으로 꽃의 컬러와 어울리는 포장지를 선택해 감싸줍니다.

트렌드의 중심! 이태원 경리단길

경리단길은 서울 용산구 녹사평역에서 하얏트호텔까지 올라가는 길을 말한다. '경리단길'이란 이름은 2012년 국군재정관리단으로 통합된 '육군중앙경리단'이 근처에 있던 것에서 유래된 것. 미군부대가 주변에 있어 외국인들이 많이 거주하고, 세계 곳곳의 맛을 느낄 수 있는 음식점과 술집이 속속 들어서면서 서울의 가장 핫한 미식 메카로 거듭나고 있다.



1 멕시코 - 타코칠리칠리

녹사평역 2번 출구로나와 직진하면 관광 찾을 수 있는데, 한편에는 영어로 크게 'taco'라고 쓰여 있다. 미국식 멕시코 요리를 파는 곳으로 타코, 부리또, 엔칠라다, 퀘사디야 등 메뉴 두루두루 가격과 맛 모두 적당하다. 특히 엔칠라다는 깊은 맛의 소스에 향긋한 고수, 밥까지 들어가 있어 한국인들에게 가장 인기 높은 No.1 메뉴.

☞ 서울 용산구 녹사평대로 218
☎ 02-797-7219



2 자메이카 - 투칸

노랑, 초록, 빨강색 외부 인테리어가 특징인 이곳에서는 남미의 풍미가 가득 느껴지는 자메이카식 치킨 요리를 맛볼 수 있다. 자메이카 대표 길거리 음식으로 드럼통에서 구워 기름기를 쏙 뺀 치킨에 맵고, 짜고, 달고, 신 맛이 어우러진 양념맛이 독특한 '저그치킨', 튀김 마늘과 새콤한 올네지 소스가 어우러진 '오렌지치킨'이 대표 메뉴.

☞ 서울 용산구 화나무로 3 정신학원
☎ 02-749-9966



3 일본 - 아자쓰

경리단길 초입에 아지트 같은 느낌으로 자리 잡고 있는 일본식 선술집. 이곳의 메인 요리는 스모 선수들이 즐겨 먹는 '창코나베다'. 닭 육수를 베이스로 한 고단백, 고칼로리 음식으로 다가오는 여름철 체력 보충에 좋은 보양식이다. 다양한 사케와 일본식 카테일인 '하이볼'도 유명하다. 가격도 저렴해 부담 없이 들러도 좋다.

☞ 서울 용산구 녹사평대로 236
☎ 010-2647-0426



4 태국 - 까올리포차나

'까올리'는 태국어로 '한국'을, '포차나'는 '식당'을 뜻한다고 하니 경리단길에 자리 잡은 태국 레스토랑으로 이보다 좋은 이름이 있을까? 까올리포차나는 일부러 찾아가지 않으면 쉽게 눈에 띄지 않을 곳에, 마치 그곳이 방콕의 뒷골목쯤 되는 양 천연덕스럽게 자리 잡고 있다. 태국 현지에서도 관광객이 아닌 현지인들이 즐겨 찾는 법한 음식들이 매우 강렬하다.

☞ 서울 용산구 녹사평대로 54길 11
☎ 070-8872-1995



5 그리스 - 엘 그레코스

'그리스 음식'은 도대체 어떤 맛일까? 마치 산토리니의 스카이블루빛 바다를 연상시키는 하늘색 간판이 인상적인 '엘 그레코스'에 가면 그 궁금증을 풀 수 있다. 얇은 빵에 다양한 채소와 고기를 싸 먹는 '피타' 요리가 대표적이다. 공간이 좁은 편이지만 현지인 세프의 뛰어난 요리 솜씨에 힘입어 연중 손님이 끊이지 않는다.

☞ 서울 용산구 녹사평대로 54길 19
☎ 070-8263-8678



6 캐나다 - BOC 피자

'BOC 피자'는 캐나다 사람인 남편과 한국인 아내가 운영하는 테이블 2개뿐인 조그마한 피자 가게다. 캐나다인 남편은 경리단길 부근은 직접 배달에도 나선다. 현지인들이 가장 많이 찾는 '갈릭핑거 피자'는 일반 피자처럼 부채꼴 모양이 아닌 손가락 모양으로 길게 잘려 나오는 것이 특징. 한국식 피자에 질린 사람이라면 꼭 한번 찾아볼 것을 권한다.

☞ 서울 용산구 화나무로 13길 6
☎ 02-792-0007



꾸벅꾸벅 춘곤증, 봄나물로 맞서라



나른한 봄, 자꾸만 졸음이 몰려오고 입맛도 떨어진다. 낮의 길이가 길어지고 기온은 올라 신진대사가 활발해 지는데, 아직 겨울에서 완전히 벗어나지 못한 우리 몸이 적절히 적응하지 못해서 나타나는 일종의 피로 증상. 바로 '춘곤증'이란 녀석이다. 춘곤증이 심해지면 신경이 예민해지고 무기력감에 우울증까지 찾아올 수 있다. 봄의 불청객 춘곤증을 예방하려면 커피나 에너지 음료 같은 카페인보다는 봄의 향기가 가득 담긴 봄나물이 제격이다.

냉이 - 춘곤증에 좋은 봄나물 가운데 으뜸은 냉이다. 냉이는 일 부분에 비타민 A와 C, B2가 풍부해 면역력 향상과 피로 예방 효과가 탁월하다. 뿌리째 먹기 때문에 다른 채소보다 단백질 함유량이 많고 철분과 칼슘도 적지 않다.

달래 - 달래 또한 춘곤증 예방에 좋은 봄나물로 손꼽힌다. 한 방에서 '소산(작은 마늘)'이라고도 일컫는 달래 100g에는 비타민 C가 한국인 권장 섭취량의 33%쯤 포함돼 있어 노화를 방지하고 면역력을 높인다.

두릅 - 두릅은 두릅나무의 새순을 가리키는 말로 봄철 산나물 중에서 으뜸으로 친다. 두릅은 봄철에 때를 놓치면 잎과 가시가 역세 먹을 수 없기 때문에 어린 새순이 10cm 미만일 때만 따. 두릅은 새순에 정유 성분의 독특한 향이 있어 봄에 나른한 증상인 춘곤증에는 그만이다.

씀바귀 - '치네울'이라는 정유 성분이 들어 있는 썸바귀도 따뜻한 날씨에 컨디션이 늘어져 입맛이 없을 때 먹기 좋은 나물이다. 썸바귀에는 비타민A, 칼슘, 인, 철분 등의 영양소가 풍부하다. 썸바귀의 비타민A 함량은 배추의 124배 정도다. 봄에 썸바귀를 섭취하면 여름에 더위를 덜 탄다는 말도 있다.

돌나물 - 돌나물은 생명력이 매우 강해 화분에 심어 놓아도 잘 자라는 나물인데 지방에 따라 뽕나물, 돈나물이라 일컫기도 한다. 비타민 C와 인산이 풍부한 돌나물은 그 특유의 씹는 맛이 봄철 달아난 입맛을 되찾게 하는 데 도움이 된다. 돌나물은 물김치를 담가 먹거나 초고추장 등 새콤한 양념으로 나물로 무치거나 비빔밥 등에 넣어 먹는다.

다른 그림 찾기

오른쪽 두 사진에서 서로 다른 부분 다섯 군데를 찾아보세요!



1. 서로 다른 곳을 찾아 위쪽 사진에 표시한 뒤 휴대전화로 사진을 찍으세요.
2. 5월 13일(금)까지 홍보부 김원준 주임 (karlos7979@sbisb.co.kr)에게 답을 보내 주세요.
3. 정답을 보내신 분 가운데 추첨을 통해 다섯 분에게 소정의 선물을 드립니다.

고맙습니다!

따뜻한 봄소식과 함께 <희망+>가 더 새로운 모습으로 찾아왔습니다. 혹시 춘곤증에 시달리고 계시다면 이번 주말에 왼쪽 페이지에서 소개한 봄나물 밥상을 차려보시는 건 어떨까요? 싱그러운 새봄에 어울리는 산뜻한 모습으로 표지를 장식해주신 리테일콜렉션부 하정영 사원님께 감사드립니다. 특독 타지는 꽃망울과 함께 SBI저축은행의 새 식구가 되신 오토금융부 송원영 과장님을 비롯한 열다섯 분께도 환영과 감사의 말씀을 드립니다. 사상 초유의 최단기 미션 <사이다> 개발을 성공적으로 이끈 M프로젝트 TFT 여섯 분, 올해 초등학교에 입학한 아들 한승 군과 함께 '플라워아트' 체험에 참여해주신 지점관리부 이동현 과장님과 아내 이경선 님께도 감사의 말씀을 전합니다.

- 홍보부 김원준 주임 -